

## Chargé de clientèle

Spé: Conseiller gestionnaire de clientèle sur le marché des particuliers

**En Alternance**

### PUBLIC VISE

L2 Economie-Gestion, Administration Economique et Sociale, Droit, L2 des autres domaines (ex. : L2 MASS, L2 STAPS,...)

DUT Techniques de Commercialisation, DUT Gestion des Entreprises et des Administrations, DUT Gestion Administrative et Commerciale des Organisations...

BTS Banque, Assurance, MUC, NRC, force de vente, commerce international...

**Uniquement en alternance (Contrat de professionnalisation et contrat d'Apprentissage) ou en Reprise d'études**

### MOYENS ET METHODES PEDAGOGIQUES

Formation en présentiel, salles de cours, plateforme de ressources en ligne (« Moodle »)

Formation en présentiel.

Etudes de cas réelles, mises en situation professionnelles, simulateurs de gestion (pilotage d'une agence de banque assurance)

### **Nature des travaux demandés Temps estimé**

Dossiers individuels ou en groupe Entre 10 & 20h

Projet tuteuré Environ 70h + 152h

### MODALITES D'EVALUATION

Contrôle continu : Contrôles individuels écrits et/ou oraux sur des études de cas réelles et des mises en situation

Les projets tuteurés (implication, écrit + oral)

La mission en entreprise (note entreprise, écrit + oral)

Sanction : Diplôme national de niveau II (Bac +3)

### DUREE ET MODALITES D'ORGANISATION

**Durée de la formation : 600h sur un an**  
(448h + 152h projets tuteurés)

**Rythme de l'alternance** : 35 semaines en entreprise et 17 semaines en formation (7h/jour)

**Dates** : Du 14/09/2018 au 21/06/2019

**Effectifs** : 4 groupes de 25 (maximum)

**Lieu** : IUT Quimper

**Coût de la formation** : *Nous consulter*

### OBJECTIFS

Former des chargés de clientèle dans le secteur de la banque ou de l'assurance. Ce professionnel est amené à prendre en responsabilité l'accueil et le suivi des dossiers. Sa mission est d'assurer la promotion et la vente de l'offre courante de banque-assurance (épargne, crédit, assurance vie, incendie, accidents et risques divers...) pour répondre aux besoins d'une clientèle « moyenne gamme ».

Polyvalent, il exerce des fonctions commerciales juridiques et fiscales.

### ORGANISATION DES ETUDES

	MATIERES	Heures
<b>UE 1 Environnement bancaire</b>	Marché des particuliers	10,5
	Marchés spécialisés (agriculture, analyse financière, professionnels)	24,5
	Responsabilité du banquier	10,5
	Régimes matrimoniaux	10,5
	Fiscalité des particuliers	10,5
	Economie : monétaire, rôle et mission BDF)	14
	Simulation gestion pilotage agence	21
	<b>TOTAUX</b>	<b>101,5</b>
<b>UE2 Pratiques de l'acti- vité bancaire</b>	Accueil et vente rapide multicanal	35
	Fondamentaux de la vente	14
	Négociation	21
	Marketing	14
	Epargne	28
	Services bancaires	7
	Crédits aux particuliers	21
	Garanties	14
	Assurances	42
	Assurance vie	14
	Gestion de patrimoine	10,5
	Gestion de la relation clients	14
	<b>TOTAUX</b>	<b>234,5</b>
<b>UE3 Outils bancaires</b>	Anglais	21
	Outils bureautique	21
	Simulation de gestion Stratinnov	21
	Maths et statistiques	14
	Communication et certification	21
	Bilan personnel	3,5
	Management	10,5
	<b>TOTAUX</b>	<b>112</b>
<b>UE4 Projet tuteuré</b>	Cours et réalisation	152
	<b>TOTAUX</b>	<b>152</b>

*Prise en charge possible selon votre statut et votre projet (employeur, OPCA, Région, Pôle Emploi, Fongecif ...)*

**CONTACTS** : Responsable de la formation : Bruno CHARBONNIER, Enseignant certifié  
L'équipe pédagogique est constituée d'enseignants, d'enseignants chercheurs et de professionnels de la filière  
Assistante pédagogique : Michèle KERZERHO- 02 98 90 85 22–Mel : LPABF.IUTQuimper@univ-brest.fr.

Formation Continue (Reprise d'études– Contrat pro—Validation acquis): 02 98 90 85 72 Mel : fc.iutquimper@univ-brest.fr

Alternance/ Relations Entreprises : 02 98 90 85 66

**Site Internet** : [serv-iut.univ-brest.fr/](http://serv-iut.univ-brest.fr/)